

FÜR UNTERNEHMER AB 3 MIO. € UMSATZ

Die 7 Wahrheiten, die kein erfolgreicher Unternehmer Dir sagen wird.

Ich habe mein Unternehmen von 0 auf über 100 Millionen aufgebaut und erfolgreich verkauft. Was den Unterschied wirklich macht: Darüber spricht niemand. Hier sind die 7 Wahrheiten aus 30 Jahren Praxis.

3 → 100+ Mio. €

SOLCOM selbst skaliert und verkauft

30 Jahre

Unternehmer, Investor, M&A-Berater

1.000+ Mitarbeiter

vom kleinen Anbieter zum Marktführer

Warum ich Dir das erzähle.

Mein Name ist **Ansgar Nagel**. Ich bin seit 30 Jahren Unternehmer. Ich habe selbst klein angefangen, hing jahrelang bei wenigen Millionen Umsatz fest und habe mein Unternehmen dann Stufe für Stufe auf über 100 Millionen skaliert. Und erfolgreich verkauft, in drei Transaktionen.

Auf diesem Weg habe ich eines gelernt: Die entscheidenden Dinge stehen in keinem Buch. Sie werden auf keinem Seminar gelehrt. Und die Unternehmer, die sie herausgefunden haben, sprechen selten darüber. Nicht aus Bosheit, sondern weil man sie erst versteht, wenn man den Weg selbst gegangen ist.

Die meisten Unternehmen bleiben nicht stehen, weil ihre Inhaber zu wenig arbeiten. Sondern weil sie an den falschen Stellen arbeiten.

Die folgenden 7 Wahrheiten sind unbequem. Aber jede einzelne davon entscheidet darüber, ob Dein Unternehmen bei 3, 5 oder 10 Millionen festhängt oder profitabel wächst und eines Tages einen echten Verkaufswert hat.

Lies sie nicht nur. Prüfe Dich bei jeder einzelnen ehrlich selbst.

1

MARGE SCHLÄGT UMSATZ

Wer nicht weiß, womit er wirklich Geld verdient, verdient weniger, als er könnte.

Die meisten Unternehmer kennen ihren Umsatz. Wenige kennen ihre echte Marge pro Produkt, pro Kunde und pro Bereich. Wer das nicht weiß, subventioniert unbewusst seine Verlustbringer mit seinen Gewinnern.

Prüf Dich selbst: Kennst Du Deine drei profitabelsten und Deine drei unprofitabelsten Kunden? Aus dem Kopf, ohne nachzuschauen?

2

FÜHRUNG IST EIN SYSTEM

Ohne ein wirklich wirksames Führungssystem verschenkst Du jeden Monat Leistung und Geld.

Bauchgefühl ist kein Führungssystem. Klare Erwartungen, messbare Ziele, konsequentes Feedback: Das ist der Unterschied zwischen einem Team, das liefert, und einem Team, das wartet.

Prüf Dich selbst: Weiß jeder Deiner Mitarbeiter, woran seine Leistung diesen Monat gemessen wird? Oder weißt nur Du es?

3

VISION GEHÖRT AUFS PAPIER

Ohne schriftliche Vision trifft Dein Team täglich Entscheidungen in verschiedene Richtungen.

Wenn Mitarbeiter nicht wissen, wo das Unternehmen in drei Jahren stehen soll, entscheiden sie nach eigenem Ermessen. Das kostet Energie, Geld und Fokus. Jeden Tag.

Prüf Dich selbst: Könnten Deine Führungskräfte Deine Drei-Jahres-Vision aufschreiben? Würden ihre Antworten übereinstimmen?

4

SYSTEM STATT SELBSTAUSBEUTUNG

Skalierung bedeutet: Das Unternehmen wächst durch ein System. Nicht durch Dich persönlich.

Wer kein Skalierungssystem hat, das unabhängig von der eigenen Arbeitszeit funktioniert, wächst nicht. Er arbeitet mehr.

Prüf Dich selbst: Was passiert mit Deinem Umsatz, wenn Du vier Wochen ausfällst?
Wenn die Antwort wehtut, wächst Dein Unternehmen nicht durch ein System.

5

MENSCHEN SCHLAGEN STRATEGIE

Die richtigen Menschen auf den richtigen Positionen schlagen jede Strategie.

Ein starkes Team mit einem mittelmäßigen Plan gewinnt fast immer gegen ein schwaches Team mit perfekter Strategie. Wer das falsch besetzt, zahlt jeden Monat drauf: in Geld, Zeit und Energie.

Prüf Dich selbst: Würdest Du jeden Deiner Schlüsselmitarbeiter heute noch einmal einstellen? Bei welchem zögerst Du?

6

WERT ENTSTEHT OHNE DICH

Dein Unternehmen ist nur dann etwas wert, wenn es ohne Dich funktioniert.

Ein Käufer kauft ein System, keine Person. Wer verkaufen will, muss sich selbst überflüssig machen. Das ist die Grundlage jedes echten Unternehmenswerts.

Prüf Dich selbst: Wenn morgen ein Käufer anklopft: Kauft er ein Unternehmen oder kauft er Dich?

7

DER BLICK VON AUSSEN

Das Unternehmen, das Du Dir vorstellst, und das Unternehmen, das Du hast, sind oft zwei verschiedene Dinge.

Wer sein Unternehmen nicht regelmäßig von außen betrachtet und bewertet, verliert den Maßstab. Was läuft wirklich? Was kostet mehr, als es bringt? Was blockiert das Wachstum? Die meisten Unternehmer haben darauf keine belastbaren Antworten.

Prüf Dich selbst: Wann hat zuletzt jemand mit Erfahrung und ohne Eigeninteresse Dein Unternehmen als Ganzes durchleuchtet?

Die 7 Wahrheiten auf einen Blick.

Hake ehrlich ab, was bei Dir heute sauber gelöst ist. Jeder offene Punkt kostet Dich jeden Monat Geld, Zeit oder Unternehmenswert.

☐

Ich kenne meine echte Marge pro Produkt, Kunde und Bereich.

☐

Ich führe über ein System mit klaren Erwartungen, messbaren Zielen und konsequentem Feedback.

☐

Meine Vision liegt schriftlich vor, und mein Team kennt sie.

☐

Mein Unternehmen wächst durch ein System, nicht durch meine Mehrarbeit.

☐

Meine Schlüsselpositionen sind mit den richtigen Menschen besetzt.

☐

Mein Unternehmen funktioniert auch ohne mich.

☐

Ich lasse mein Unternehmen regelmäßig von außen bewerten.

Weniger als 5 Haken? Dann weißt Du jetzt, warum Dein Unternehmen unter seinen Möglichkeiten bleibt. Die gute Nachricht: Jeder dieser Punkte ist lösbar. Planbar und wiederholbar, mit dem richtigen System.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Finde in einem persönlichen Gespräch heraus, wo Dein größter Hebel liegt.

Erkennst Du Dich in einem oder mehreren dieser Punkte wieder? Dann nimm Dir 2 Minuten und wir schauen, ob wir zusammenpassen. Im persönlichen Analyse-Gespräch bekommst Du Deine größte Hürde und Deinen größten Hebel. Und Du sprichst direkt mit mir.

Ich habe diesen Weg selbst gemacht: von wenigen Millionen auf über 100. Erfahrung statt Theorie.

Analyse starten

Oder im Browser öffnen: training.excellator.com/unternehmer-exit-ready.